



技術者派遣・請負・委託

JASDAQ

証券コード:2154

株式会社 トラスト・テック

2011年6月期決算概要 2012年6月期業績予想 個人投資家説明会資料

本資料は、当社の企業説明の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料に記載された推測や予測等は、本資料作成時点における当社の判断であり、情報の正確性を保証するものではありません。また、今後、予告なしに変更される場合があります。

万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いませんので、ご承知ください。



会社プロフィール

会社名	株式会社トラスト・テック(英文名 Trust Tech Inc.)	
本社所在地	東京都港区新橋六丁目1番11号	
代表者	代表取締役社長 小川 毅彦 (2011年9月27日代表取締役会長兼社長就任予定)	
設立	1997年8月	
資本金	1,475百万円 (2011年6月30日現在)	
事業内容	技術者派遣・請負・委託 製造請負・受託・派遣 障がい者雇用促進事業	
上場金融商品取引所	ジャスダック (証券コード :2154) 2007年6月6日上場	
連結子会社	株式会社TTM	(製造請負・受託・派遣)
	株式会社テクノアシスト	(製造請負・受託・派遣)
	共生産業株式会社	(障がい者雇用促進事業)
	香港虎斯科技有限公司	(人材紹介、業務請負)

トラスト・テックグループ

技術と技能のトータルパートナーとなる顧客企業のニーズにマッチしたトータルサービスの提供を通じて「真のパートナーシップの構築」をモットーに業容の発展を目指します。

技術系分野

専門26業種における技術者派遣では、お客様からの多様なニーズを的確に捉え、スキル豊富な人材を全国から採用し、需要と供給のマッチングを迅速かつ確実に実現しております。

また、技術系の請負・委託業務ではこの分野のバイオニアとして、立ち上げから品質改善まで一貫してお客様をサポートしております。

TRUST TECH

製造系分野

製造請負・受託では、株式会社TTMがISO9001を取得している受託工場を運用しております。

長年にわたる業務請負の実績と業界屈指のノウハウを有し、請負の本質である品質管理を徹底することにより、お客様の満足度の向上に努めております。

TTM

Techno Assist

HKTT

国際事業

2010年6月に香港の人材紹介ライセンスを有する香港虎斯科技有限公司(HKTT)を傘下とし、海外進出の拠点としました。

今後は、中国における人材コンサルティングや業務請負の提供領域の拡大をすすめ、タイ、ベトナムといった東南アジアへ進出する企業の課題を共に検討し解決していく準備をすすめています。

共生産業(株)

社会貢献

トラスト・テックは会社設立時から社会貢献活動を積極的に行っており、特例子会社である共生産業(株)を2005年7月に設立しました。事務所内の清掃、作業服のクリーニング、商品梱包などの雇用の場の提供を通じ、障がい者が健常者と共に社会の一員として活躍できる環境を提供しています。

セグメント区分について

● 主事業

技術系分野

研究・設計・試作・評価等

業務請負等

(業務等のサービスの提供)
業務請負、受託、委託

人材サービス

(人材の供給)
派遣、紹介予定派遣、人材紹介等

技術者派遣・請負・委託事業

TRUST TECH

株式会社トラスト・テック

HKITT

香港虎斯科技有限公司

製造系分野

組立・検査・梱包等

製造請負・受託・派遣事業

TTM

株式会社TTM

Techno Assist

株式会社テクノアシスト

● その他事業

障がい者雇用 (神奈川県相模原市)

障がい者雇用促進事業

共生産業株式会社

所有不動産の賃貸 (神奈川県相模原市)

前事業年度末までは、営業外収益として計上

不動産賃貸事業

TRUST TECH



現在の拠点 - 2011/8現在 -

● トラスト・テック

● TTM

営業所

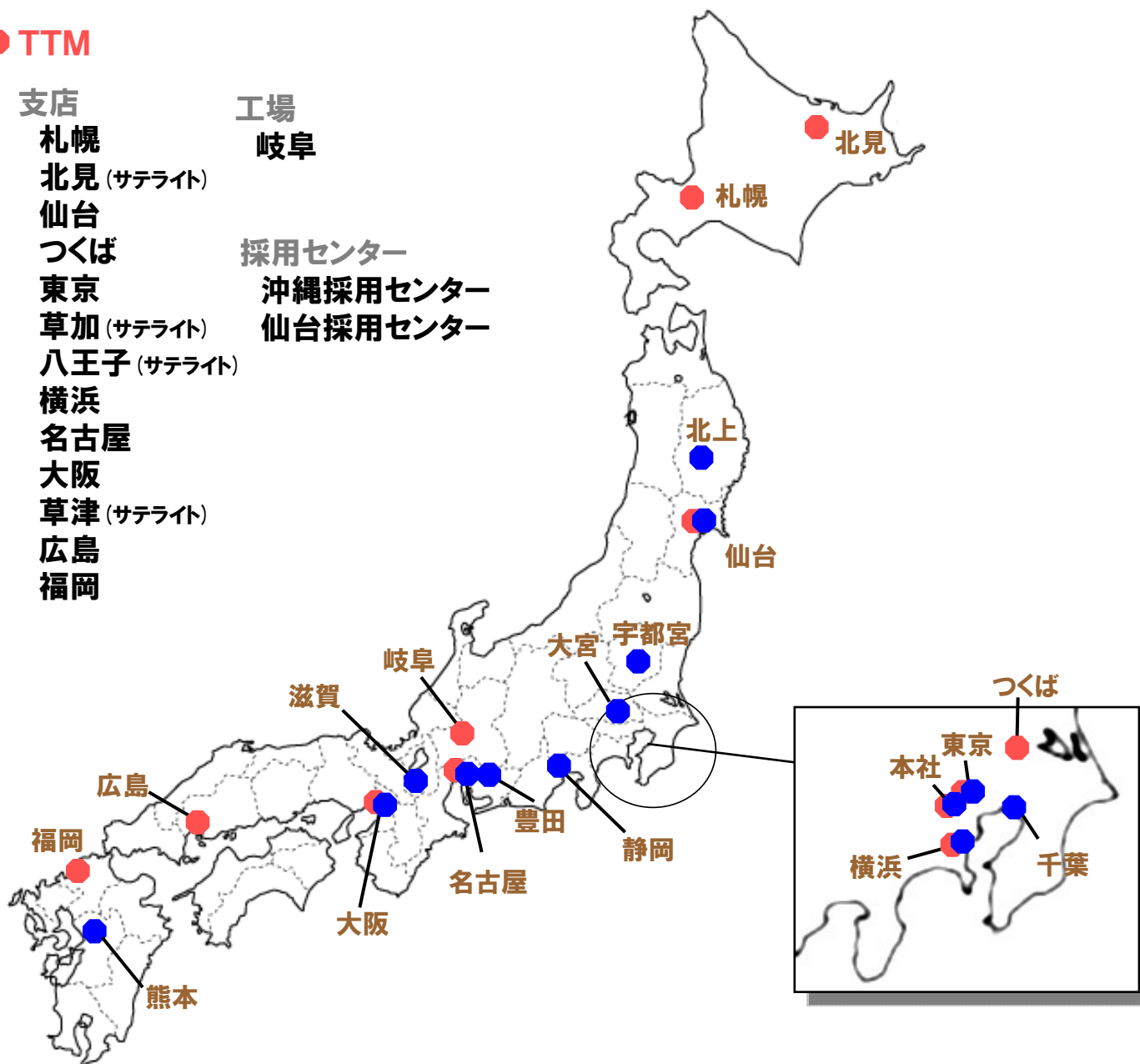
- 仙台
- 宇都宮
- 大宮 (2011/7開設)
- 東京
- 千葉
- 横浜
- 静岡 (2011/7開設)
- 名古屋
- 豊田
- 滋賀 (2011/7開設)
- 大阪
- 北上 (事業所)
- 熊本 (事業所)

支店

- 札幌
- 北見 (サテライト)
- 仙台
- つくば
- 東京
- 草加 (サテライト)
- 八王子 (サテライト)
- 横浜
- 名古屋
- 大阪
- 草津 (サテライト)
- 広島
- 福岡

工場

- 岐阜
- 採用センター
- 沖縄採用センター
- 仙台採用センター



本日のポイント

本日の
ポイント

1

事業領域である「技術者派遣・請負・委託事業」「製造請負・受託・派遣事業」の市場は、リーマンショック後、着実に回復しており、外部環境は良好。
そして、当社グループには成長戦略がある。

本日の
ポイント

2

2期連続で増収増益を達成。
そして、今期(2011/7～2012/6)も業容を拡大し、
3期連続の増収増益を予想。

本日の
ポイント

3

株主還元を配当金で実現。
安定配当を重視し、業績に連動した配当を実施する方針。
今期は1株当たり2,800円を予想。

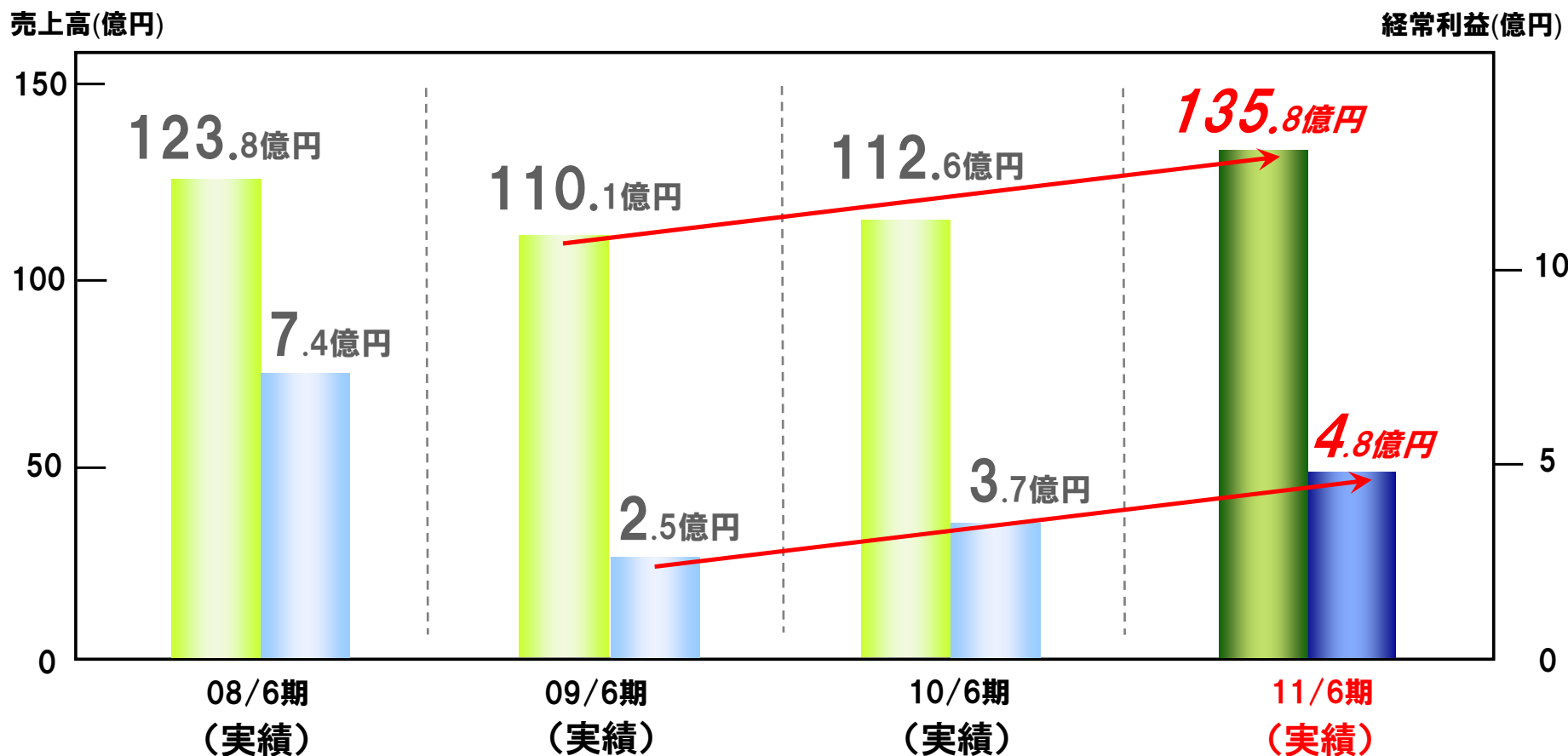


2011年6月期(第7期) 決算概要

2期連続の増収増益を達成

売上高 : 135.8億円 前年同期比 +20.7%
経常利益 : 4.8億円 前年同期比 +31.5%

売上高 経常利益



2011年6月期 連結損益計算書

(単位:百万円)

	2010/6月期	2011/6月期	増減率
売上高	11,262	13,588	+20.7%
(スタッフ人数)	(2,698名)	(3,419名)	(+721名)
技術者派遣・請負・委託	4,007	5,853	+46.1%
(770名)		(1,104名)	(+334名)
製造請負・受託・派遣	7,245	7,672	+5.9%
(1,928名)		(2,315名)	(+387名)
障がい者雇用促進	9	9	+3.5%
※セグメント間取引控除後			
不動産賃貸	—	53	—
※セグメント間取引控除後			
営業利益	268	443	+65.4%
営業利益率	2.4%	3.3%	
経常利益	370	486	+31.5%
経常利益率	3.3%	3.6%	
技術者派遣・請負・委託	190	309	+62.7%
※セグメント利益	4.7%	5.3%	
製造請負・受託・派遣	189	158	△16.3%
※セグメント利益	2.6%	2.1%	
障がい者雇用促進	△9	3	—
※セグメント利益			
不動産賃貸	—	15	—
※セグメント利益			
当期純利益	284	427	+50.5%

※1:5の株式分割の遡及修正後

1株あたり当期純利益

2,990円57銭

4,501円39銭

「技術者派遣・請負・委託事業」

売上高5,853百万円 前年同期比+46.1%
経常利益309百万円 前年同期比+62.7%

①半導体業界からの引合いは通期で活発で、それに対し当社は請負、委託などの総合提案を中心に営業を推進し、技術社員は継続的に増加。下期に入り、自動車関連の受注が増加。また、新卒は31名の採用にとどめたが、4月には全員配属が完了。社員数は前年度末比で334名増の1,104名となった。

これにより、売上高は5,853百万円と前年同期比+46.1%と大幅に増加。

②東日本大震災の影響については、顧客企業の事業活動は制約されたが、業績への影響はいずれも限定的で、2011年6月期末までには震災発生前の状態に回復。

③管理部門の増員や求人強化に伴い増加した費用は、売上高の伸びで吸収し、経常利益率は前年度対比+0.6ポイントの5.3%に向上。
これにより経常利益は309百万円と前年同期比+62.7%。

「製造請負・受託・派遣事業」

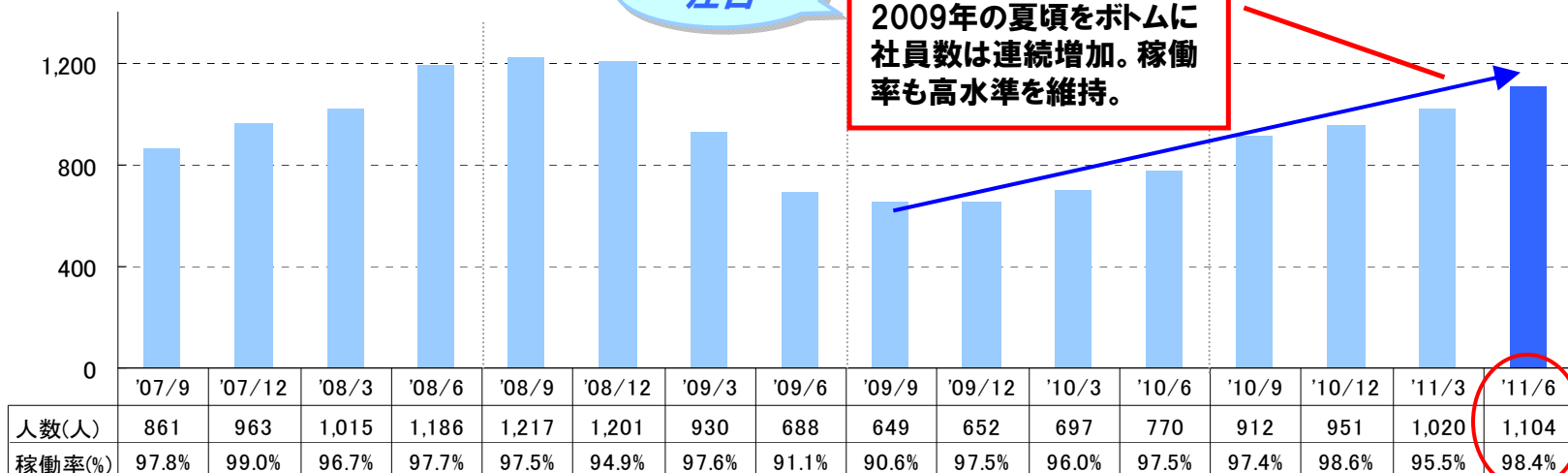
売上高7,672百万円 前年同期比+5.9%
経常利益158百万円 前年同期比△16.3%

- ①TTM、テクノアシストは、請負、受託で一部顧客の生産調整があったものの、派遣法の改正の見通しが立たない外部環境を背景として一部企業の派遣ニーズが高まったため、請負・受託のノウハウを持つ強みを活かして、派遣業務の受注を拡大。社員数は前年度末比で387名増の2,315名となった。
- ②しかしながら、東日本大震災の影響で、3月と4月の稼働が大幅に減少したことから、社員数の増加に伴う売上高の伸びは抑制され、売上高は7,672百万円と前年同期比+5.9%となった。なお、現在は震災の影響はなし。
- ③経常利益は158百万円で、前年同期比△16.3%となっているが、前年度実績において70百万円の特殊要因(請負契約の途中解約による補償金)が含まれているため、実質的には前年同期比+32.8%と、増収・増益。



スタッフ数実績

技術者派遣・請負・委託

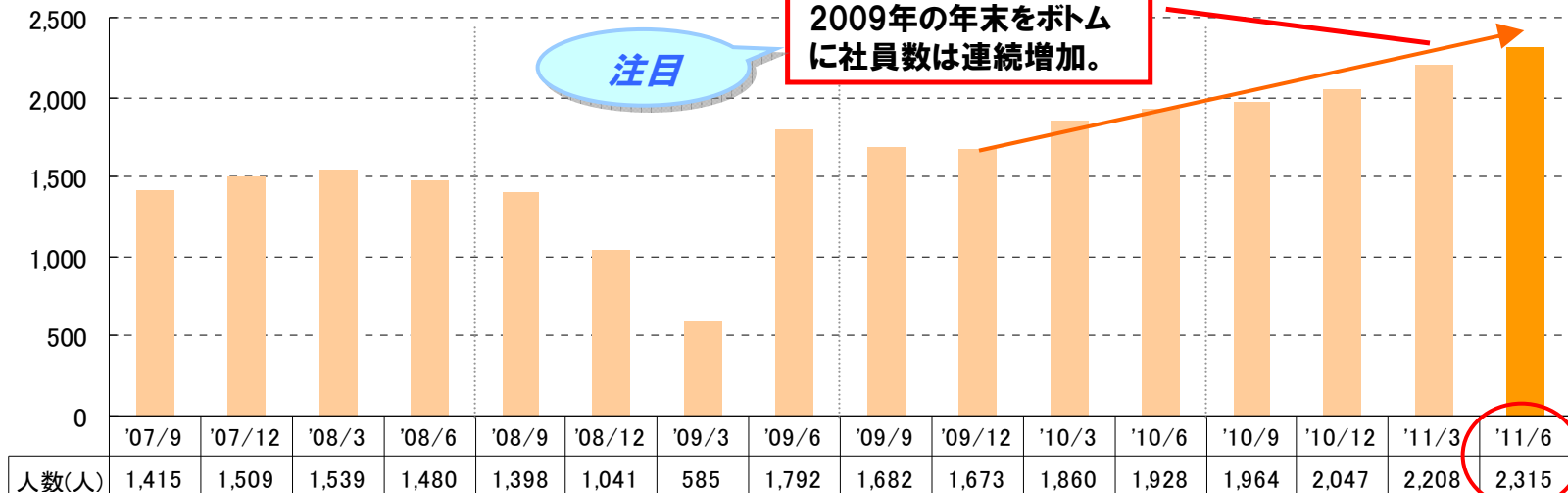


注目

2009年の夏頃をボトムに社員数は連続増加。稼働率も高水準を維持。

※稼働率：月末日における「就業先がある技術者数」÷「技術者数」で算定しております。

製造請負・受託・派遣



注目

2009年の年末をボトムに社員数は連続増加。

※人員：月末技能労働者数(有期雇用契約が多くを占め、稼働率はほぼ100%です)

※'09/6の人員増について：'09/3に㈱T T Mを子会社化したことで'09/6は大幅に増員となっております。

2011年6月期 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2010/6月期	構成比	2011/6月期	構成比	増減
流動資産	3,309	74.0%	4,020	79.2%	+711
現金及び預金	1,631	36.5%	1,626	32.0%	△5
売上債権	1,326	29.7%	2,005	39.5%	+679
固定資産	1,163	26.0%	1,056	20.8%	△107
有形固定資産	189	4.2%	179	3.5%	△10
無形固定資産	212	4.7%	136	2.7%	△76
投資その他の資産	761	17.0%	740	14.6%	△21
資産合計	4,473	100%	5,077	100%	+604
流動負債	1,472	32.9%	1,847	36.4%	+375
固定負債	40	0.9%	29	0.6%	△11
純資産	2,959	66.2%	3,199	63.0%	+240
負債純資産合計	4,473	100%	5,077	100%	+604

ポイント

・売上の増加に伴い売上債権は増加。

注目

実質無借金経営

・利益剰余金において、前期の配当金支払いにより190百万円減少したため、純資産は240百万円の増加

(ご参考)

※1:5の株式分割の遡及修正後

一株当たり純資産

31,142円02銭

33,651円21銭



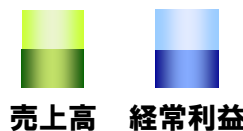
2012年6月期(第8期)
業績予想



3期連続の増収増益を見込む

売上高 : 170億円 前年比+25.1%

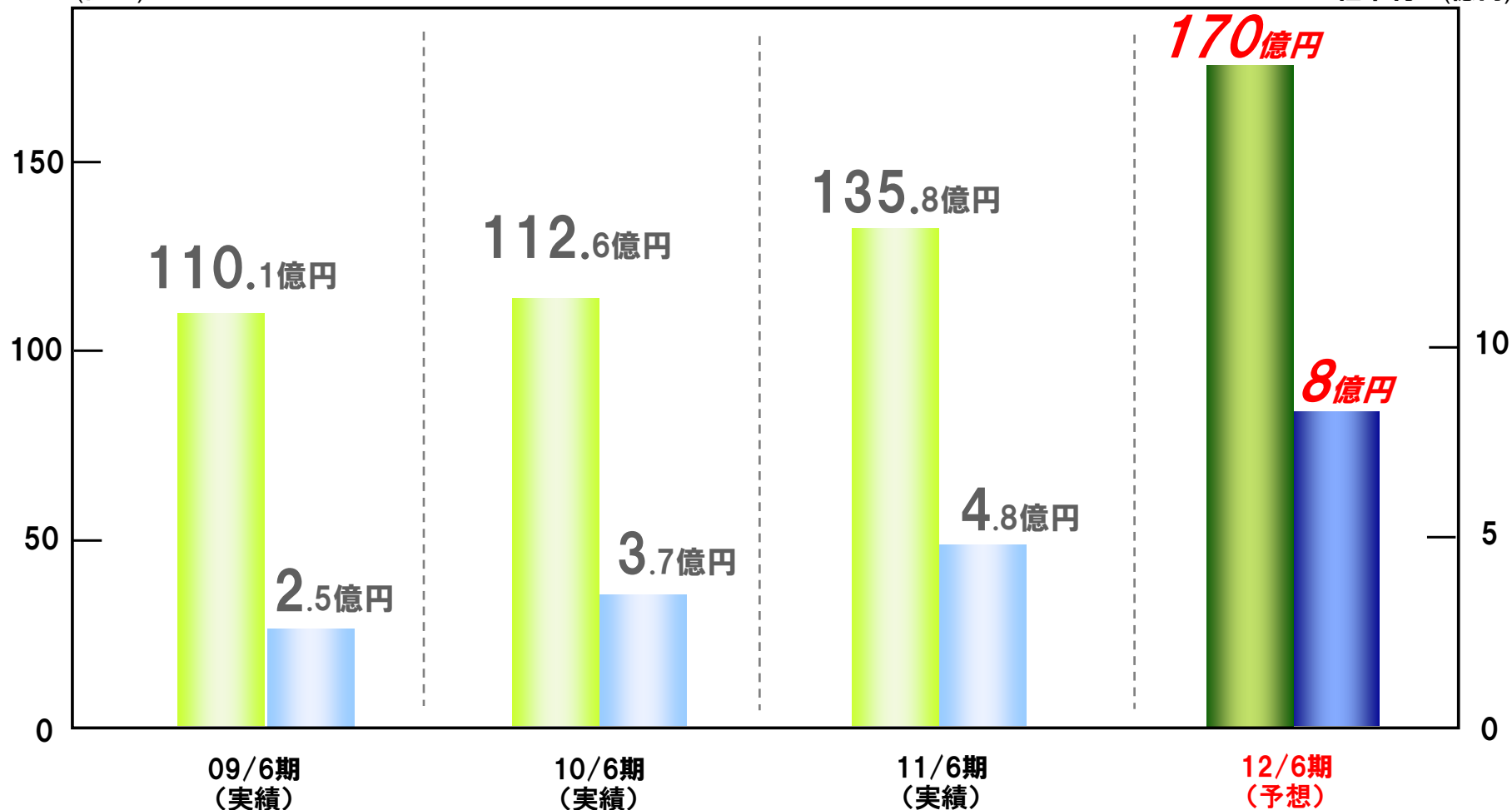
経常利益 : 8億円 前年比+64.3%



※ 前年比は百万円単位で算出

売上高(億円)

経常利益(億円)



2012年6月期のセグメント別予想

(単位:百万円)

増減率、利益率は百万円単位で算出

	2010/6	2011/6	増減率	2012/6	増減率
	実績	実績		予想	
連結売上高 (期末スタッフ数)	11,262 (2,698名)	13,588 (3,419名)	20.7% (+721名)	17,000 (4,100名)	+25.1% (+681名)
技術者派遣・請負・委託	4,007 (770名)	5,853 (1,104名)	46.1% (+334名)	7,588 (1,400名)	+29.6% (+296名)
製造請負・受託・派遣	7,245 (1,928名)	7,672 (2,315名)	+5.9% (+387名)	9,350 (2,700名)	+21.8% (+385名)
不動産賃貸	—	53	—	53	±0%
障がい者雇用促進	9	9	+3.5%	9	±0%
連結営業利益 (営業利益率:%)	268 (2.4%)	443 (3.3%)	+65.4%	800 (4.7%)	+80.6%
連結経常利益 (営業利益率:%)	370 (3.3%)	486 (3.6%)	+31.5%	800 (4.7%)	+64.6%
技術者派遣・請負・委託	190 (4.7%)	309 (5.3%)	+62.7%	522 (6.9%)	+68.9%
製造請負・受託・派遣	189 (2.6%)	158 (2.1%)	△16.3%	263 (2.8%)	+66.5%
不動産賃貸	—	15	—	15	±0%
障がい者雇用促進	△9	3	—	0	—
連結当期純利益	284	427	+50.5%	540	+26.2%

・主事業の「技術者派遣・請負・委託」「製造請負・受託・派遣」ともに前年度並みの増員を予想。不動産賃貸と障がい者雇用促進は従来の事業規模を維持。これにより、前年比25.1%増を予想。

・「技術者派遣・請負・委託」「製造請負・受託・派遣」ともに、管理部門の増員による人件費増と、採用強化に伴う求人費増により販売管理費は上昇するものの、売上高の伸長により利益率は向上する見込み。



成長戦略

前期の戦略を引き続き継続し、業績拡大を持続させる

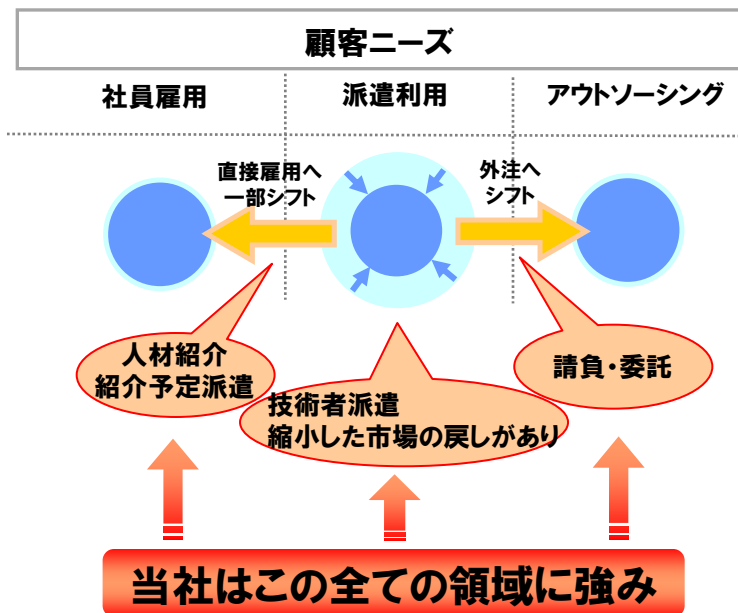
① 受注増・拠点増の基本成長路線を継続

- (1) 本年度は営業所の開設を推進
- (2) 営業の新規開拓部隊を業種別に配置し、専門性を向上

注目

② 総合提案力を発揮

- (1) 技術系分野で請負・委託にいち早く注力し、パイオニアに
- (2) 技術系の人材紹介、紹介予定派遣を開拓
- (3) 国際事業 中国進出、東南アジア進出を全面サポート



今後も技術系の国内マーケットに
当社の成長の余地あり

景気回復、新製品開発に向け顧客は予算を増加中
請負・委託で顧客の新たなニーズをいち早く取り込む

当社はキャリア採用(中途採用)に強み

技術系で唯一稼動人員増を達成する採用力をフルに発揮



全国展開が可能

当社にとっては、全国展開の余地が十分あり。請負、委託のソリューションによるサービスの質が高まり、売上拡大を図る絶好の機会が到来。

2011年6月期

顧客動向を見極めつつ検討していたが、震災の影響もあり、営業所の開設は行わず。

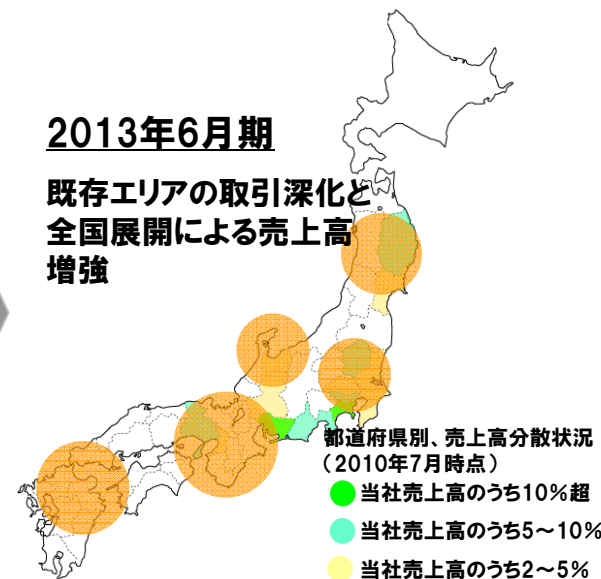
2012年6月期

7月に3営業所開設
大宮、静岡、滋賀

今後、更に3営業所の開設を視野に検討。また、採用センターを北海道や九州で検討。

2013年6月期

既存エリアの取引深化と全国展開による売上高増強



採用力の更なる強化

きめ細やかなマッチングと即戦力の提供が可能なキャリア採用(中途採用)のノウハウ・実績がある当社が有利

主な採用方式	特徴	稼働率	人材紹介
キャリア採用 (中途採用) 注目 当社の特徴	技術内容を的確に把握した精度の高い受注を確保。人材開発部が技術者のキャリア・スキルを詳細に把握し、スピードと質を併せ持ったマッチングが随時可能。 → 顧客は業績回復に向け新分野の商品や新技術に力をいれ、他業種で実績のある技術者や経験のある即戦力の増強を求めており、きめ細かいマッチングを随時行う点が有利。	高い	キャリア採用のノウハウと技術者情報の共有が可能。 → 取り組みやすく、事業拡大に有利。
新卒採用 他社に多い 当社は中国人新卒も対応	大学を主体に採用組織を構成。顧客の予算執行時期にあわせて、まとめて大人数を導入可能。また、教育期間中に受注を確保する営業スタイルが可能。 → ただし、現在の景気回復期は、新卒の配属のマッチング機会が減少。自社の技術社員で配属できるとは限らない。	低い	人材紹介はキャリアを有する技術者が対象となる案件が多く、新卒が少ない。 → ノウハウが少ない。

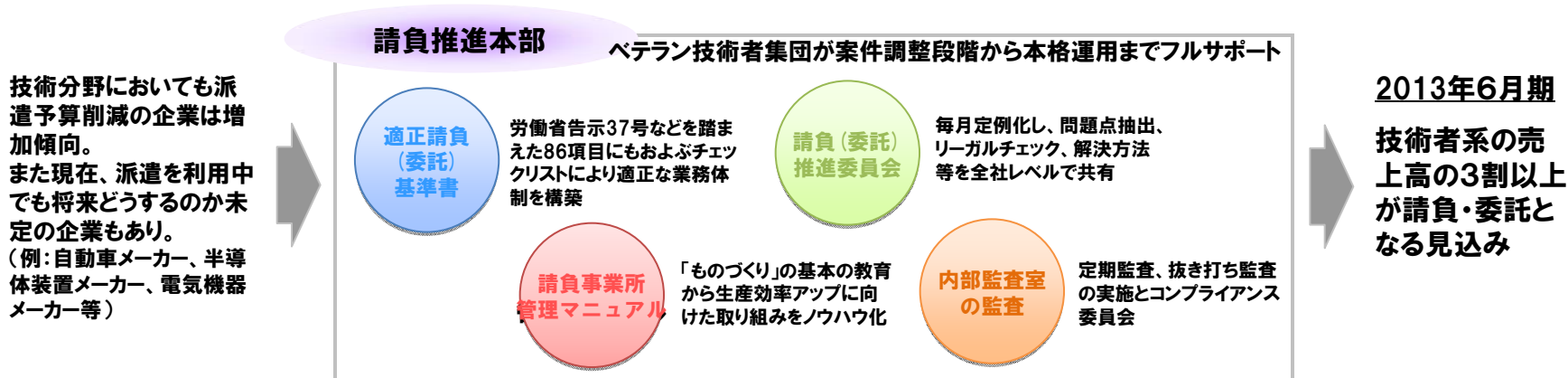


技術者派遣・請負・委託事業 戦略

(株)トラスト・テック

請負・委託のパイオニアに

当社は技術系の人材派遣会社において、他社に先駆けて「請負・委託」を本格的に着手。業界のパイオニアを展望。

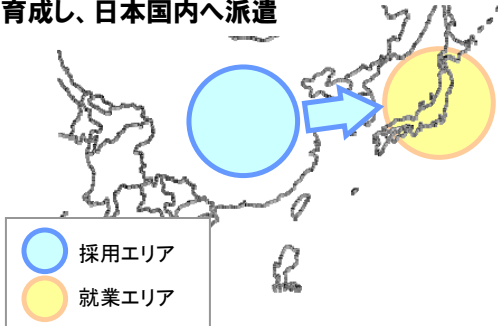


国際事業の本格展開

中国に進出する日系企業への人材紹介・請負を提供。
中長期ではベトナム・タイ等、東南アジアへの展開を図る。

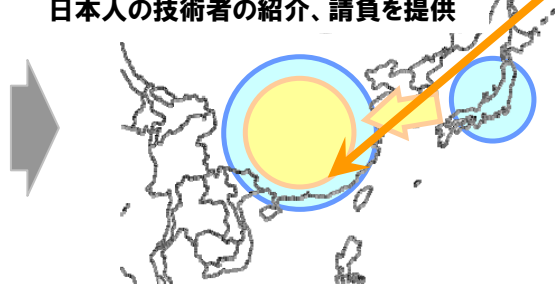
従来一般的なビジネスモデル

中国で中国人技術者を採用・育成し、日本国内へ派遣



当社の新しい国際事業のビジネスモデル

中国に進出する日系企業に中国人や日本人の技術者の紹介、請負を提供



2010年6月
香港虎斯科技有限公司(HKTT)
香港の人材紹介業ライセンスを保有

注目

2012年6月度の新戦略

日系企業は、日本式の派遣(社員の労務管理、教育、離職時の迅速な対応等)を最も求めている。

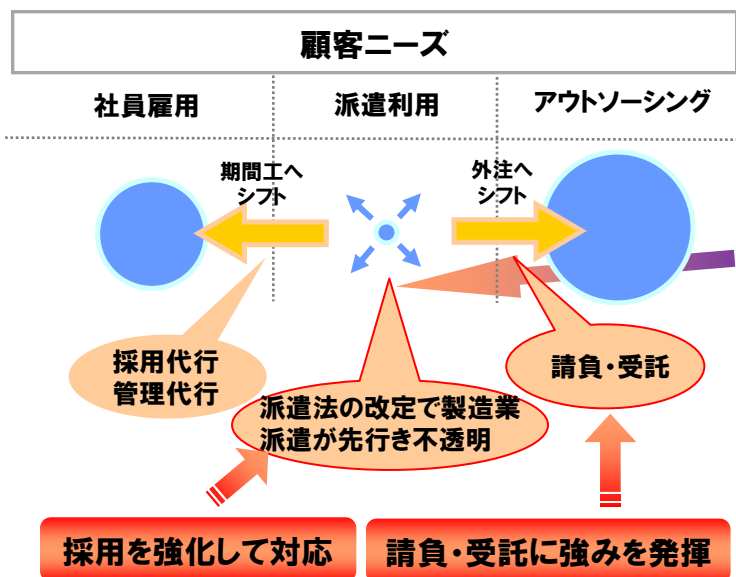
日本の派遣と同様のサービスを提供(コンサルティング)
現在、受注は200名超



成長戦略

積極的に採用関係に予算を投下して社員増を図る

- ① 採用力の強化
 - (1) 重要な案件には積極的に採用予算を投下
 - (2) 採用センターと採用部隊を新設(従来は採用代行を通じた採用)
- ② 請負・受託の専門性を発揮
 - (1) 請負・受託のクオリティー向上による差別化
 - (2) 請負事業所の展開による売上拡大



注目
顧客動向に変化あり
派遣法の改正が不透明になっていることから、一部顧客では派遣の活用を開始

採用費用は今後上昇基調に
採用体制、手法の強化で効率的な採用が必要となる。

人材開発部、沖縄採用センター、仙台採用センターを新たに開設



請負・受託のクオリティー向上

競争力と信頼の更なる向上のために、請負・受託のクオリティー向上は必須。
請負等の要件チェック・行政対応といった基本レベルから大きく進化したサービスの提供を目指す。

TTM品質基準管理

請負導入期～完全量産後においても、品質改善に向けて工程の分析を行い、傾向と対策の指導と改善項目の決定・改善による効果測定の実施などにより改善の有効性を確認し、品質基準の維持と人材の育成をする。



拠点展開

2011年6月期

請負・受託案件に応じてサテライトを新設。
草加、八王子、草津

一方で、顧客動向により工場閉鎖(甲府、広島等)

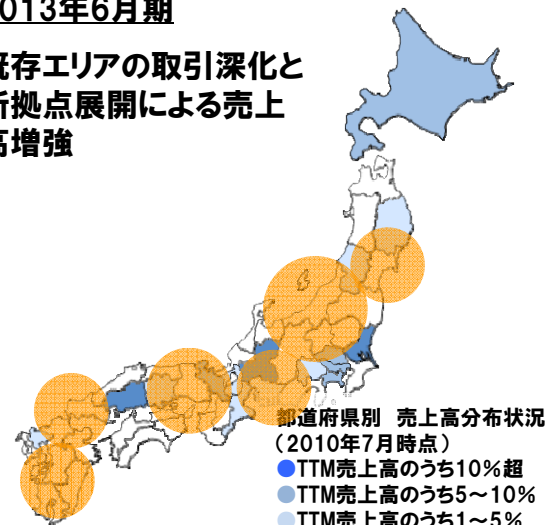
2012年6月期

7月に採用センター開設
仙台、沖縄

今後、更に3営業所の開設を視野に検討。

2013年6月期

既存エリアの取引深化と新拠点展開による売上高増強



■ 株主還元 株主還元は安定性と利益還元を軸に検討

配当方針

安定配当を重視しつつ、業績に連動した配当を実施

配当金

2011年6月期 1株当たり2,800円（1株当たり当期純利益対比62.2%）



2012年6月期 1株当たり2,800円（同予想49.3%）

■ CSR 社会貢献活動を継続

障がい者雇用 法定の障がい者雇用率を上回る雇用を継続

共生産業株式会社

神奈川県相模原で地域の知的障がい者の雇用を主体（2011年8月現在29名）
清掃、製品梱包、クリーニングなどを中心にした軽作業を実施



引き続き地域の社会貢献活動と連動した事業展開を行っていく。



(ご参考①)
技術者派遣、請負の市場動向
と当社の戦略

技術者派遣・請負・委託の現在の市場

開発設計・研究開発の技術系の派遣市場は、当社推定で**6,500億円～7,000億円**

厚生労働省「平成21年度(H21/4～H22/3)労働者派遣事業報告の集計結果(確報版)」専門26業種のうち、
機械設計(2号)と研究開発(17号)の派遣労働者数と1日8h当たりの派遣料金

機械設計(2号)	57,152人	27,764円/日
研究開発(17号)	40,758人	27,885円/日

約556,000円/人月

98,000名×556,000円×12ヶ月
⇒少なく見積もっても現時点で6,500億円
現在は、残業があり稼働の増加とともに上昇中

➡ **急速に回復中(かつて1兆円以上の市場)** ※H21/4～H22/3は技術系派遣で稼働社員が大幅に減ったボトムの期間
6,500億円は、柱である自動車関連でピークから4割減、電機・精密は半導体関連で半減し他が3割減の状態
あり、今後回復のスピードに違いはあっても、増加することは確実。
5年以内に9,000億円以上の市場と見込む。

顧客企業の研究開発費のうち請負・委託可能な市場は、当社推定で**200億円**

文部科学省 科学技術政策研究所「平成21年度 民間企業の研究活動に関する調査報告」より、社外に支出された研究開発費
当社の主要顧客の事業分野のみ抜粋 金額は1社平均の値と社数から算定

自動車・同付属品製造	52社	2,964億円	電子部品・デバイス・電子回路製造	32社	128億円
その他の輸送機械器具製造	15社	3億円	電子応用・電気計測機器製造	14社	48億円
生産用機械器具製造	73社	131億円	その他の電気機械器具製造	65社	109億円
業務用機械器具製造	36社	196億円	情報通信機器器具製造	46社	126億円

これらの分野の
合計3,705億円

更に削減を考慮して2,000億円。うち、試験・評価・解析や一部の開発設計など10%程度の案件は当社が現在でも対応
可能な領域と想定(200億円)

➡ **更なる認知と実績が必要であるが、当社はパイオニアとして市場創出。**すでに、一部顧客
で研究開発の外注費による受注あり。**5年以内に500億円以上の市場と見込む。**

技術者派遣・請負・委託の今後の市場動向

従来の技術者派遣

(開発設計・研究開発)

⇒ 市場の回復

潜在 **9,000億円** 以上



技術者派遣 **7,500億円** 以上の市場へ

<企業の動向・志向>

●次世代製品の開発 ⇒ 環境・安全がテーマ

= **開発技術分野**

「スキルのある技術者、新分野の技術者には予算を惜しまない」
正社員の増員だけでなく、派遣を最大限活用。

●コア業務、最新技術の分野等では、可能な限り
日本に留まる(人材サービスも活用)

一部の装置メーカー、スマートフォン等の電子部品
製造メーカー、自動車メーカーなど。

海外案件

●新興国対応 ⇒ 人材不足

派遣社員を国内から数ヶ月出張させる。
自社には不足する海外就業可能な技術者へのニーズ。

請負・委託 **2,000億円** 以上の市場へ

<企業の動向・志向>

●新興国との競争 ⇒ コストが課題

= **製造技術分野**

とことんコストダウンを図る。もはや社内に担当部門を維持したり、
技術者派遣の単価では割りが合わない。ロットで請負・委託が可能な
業者があるのであれば積極的に活用。

●予算増額で委託化も検討 ⇒ 委託先の実績が課題

海外案件

●新興国との競争 ⇒ 海外進出とコスト

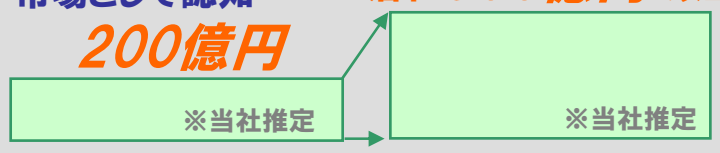
海外の生産拠点の製造技術指導や海外のフィールドエンジニア。
中国・東南アジアでのニーズ。

潜在的な市場

(企業の外注研究開発費など)

⇒ 市場として認知

潜在 **500億円** 以上



技術者派遣・請負・委託の目指すシェア

当社想定6,500億円
市場に対し、わずかに
シェア1%弱の状態

⇒最大手でもシェア10%
業者が乱立している状況

顧客ニーズの多様化
(請負・委託・国際対応)
に対して、対応力、資金
力の差が顕在化し、多く
の業者は淘汰される

シェアを大きく
伸ばす業者が
かならず数社
現れる

当社は総合提案力と良好
な財務体質を背景に、
シェア拡大の好機と捉え、
積極攻勢。
シェア10%(900億円規模)
を視野に事業を展開して
いく

特に、請負・委託で優位性を活かせる当社の重点領域

・ 輸送機器及び関連

製造分野ではコスト競争が厳しく、円高長期化の影響などがある一方で、新車開発・新技術実用化では、各社生き残りをかけた研究開発に対する積極的な動きが始まり、予算は復活、増加。

今後、技術者派遣(請負・委託)業界の回復の核となることが想定される業種。派遣予算の復活とともに、請負・委託の検討に前向き。

当社想定シェア1% ⇒ シェア 10% ⇒ 300億円

・ 半導体装置等

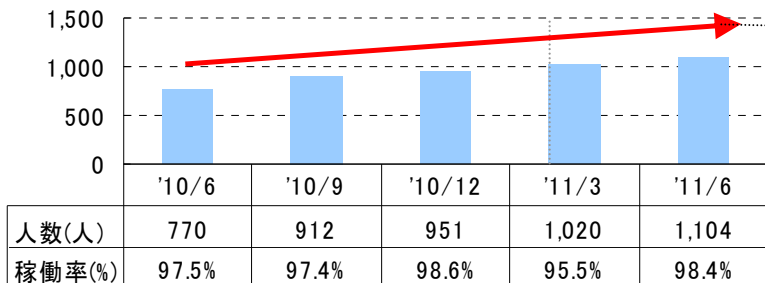
日本は世界でのシェアの低下が示唆されているが、日本でなければ作れない製品は大きな需要がある。今後調整局面もあるが、繁忙な分野や商品は必ずあり、そのような企業に対し、積極的に当社のソリューションを訴求していく。

当社想定シェア3% ⇒ シェア 10% ⇒ 120億円

顧客ニーズに対応する採用力

—顧客動向— スキルのある技術者、新分野の技術者の早期確保のために派遣会社を活用したい。

① 当社は、技術者の中途採用をベースに社員数を継続的に増加させている少ない企業の一つ



リーマンショック後の技術者数の回復は、顧客ニーズ(スキル・適正・経験等)を的確に把握し、そのニーズに対応するキャリア技術者を中途採用した結果

スキルのある技術者・新分野の技術者を、さまざまな媒体や機関を活用して、顧客ニーズとマッチングする実績がある

② 更なる採用強化のための体制を構築(特に、ハイスキル技術者の採用強化)

人材開発部(採用部門)に、プロジェクト採用(ハイスキル専任担当)を設置

業務請負・委託化、国際事業を絡めた総合提案力

—顧客動向— 顧客の志向は多角化しており、将来の請負・委託化を検討している。

特に、輸送機器(自動車)関係、半導体装置など、従来の技術者派遣の柱であった業界は、世界不況で急激に落ち込んだ分の回復が大きい。これらの業種のほとんどの企業は、派遣だけではなく、請負・委託をあわせ検討しており、今後の派遣ニーズを取り込むには、総合提案が重要。

当社は、請負・委託の対応が可能であるために、派遣の案件の単独受注も確保しやすくなるメリットがある。

※ 当社シェアの拡大の絶好のチャンスが到来。



技術者派遣・請負・委託 中期戦略と優位性 (2)

請負・委託の実績 ー顧客動向ー 請負・委託を前提とした案件の依頼が増加している。

製造技術の分野では、全体の経費を可能な限り削減し、新興国の生産コストと競争をしなければならないため、外部への業務委託は増加。

台数増や精度の向上で、一人当たりの売上高を上げる体制とノウハウが必要。また品質管理や改善への取り組みも不可欠。

請負推進本部を設置
ベテラン技術者集団が案件調整段階から本格運用までフルサポート



「ものづくり」の基本の教育から生産効率アップに向けた取り組みをノウハウ化



毎月定例化し、問題点抽出、リーガルチェック、解決方法を全社レベルで共有



労働省告示37号などを踏まえた86項目にもおよぶチェックリストにより適正な業務体制を構築



定期監査、抜き打ち監査の実施とコンプライアンス委員会

医療機器の電源回路設計、製品評価、検査
医療診断装置のメンテナンス・修理
医療機器のソフトウェア開発
イオン発生装置の保守
空調機器の性能・出荷検査
熱処理装置のセットアップ、検査
半導体製造装置の組立、管理
ウエハ製造装置の組立、管理
ハイオ燃料の研究
所定走行のデータ収集
中国での半導体製造装置の組立、検査

中国など海外案件への対応力

ー顧客動向ー 海外への拠点での人材サービスまた請負等のソリューションを求めている。

当社の国際事業のビジネスモデル

中国に進出する日系企業に中国人や日本人の技術者の紹介、請負を提供

当社の特徴①

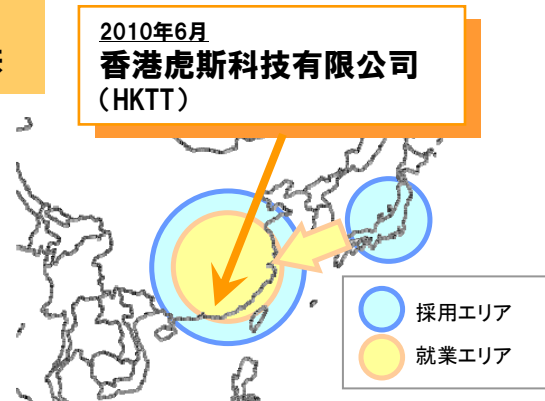
日系企業は、日本式の派遣(社員の労務管理、教育、離職時の迅速な対応等)を最も求めている。

⇒日本の派遣と同様のサービスを提供(コンサルティング)

当社の特徴②

日本国内の営業により、日本本社の決裁ルート・日本の予算を確保できる。

⇒現地の人材サービスとは異なる競争力(単価、ネットワーク)





(ご参考②)
会社概要等

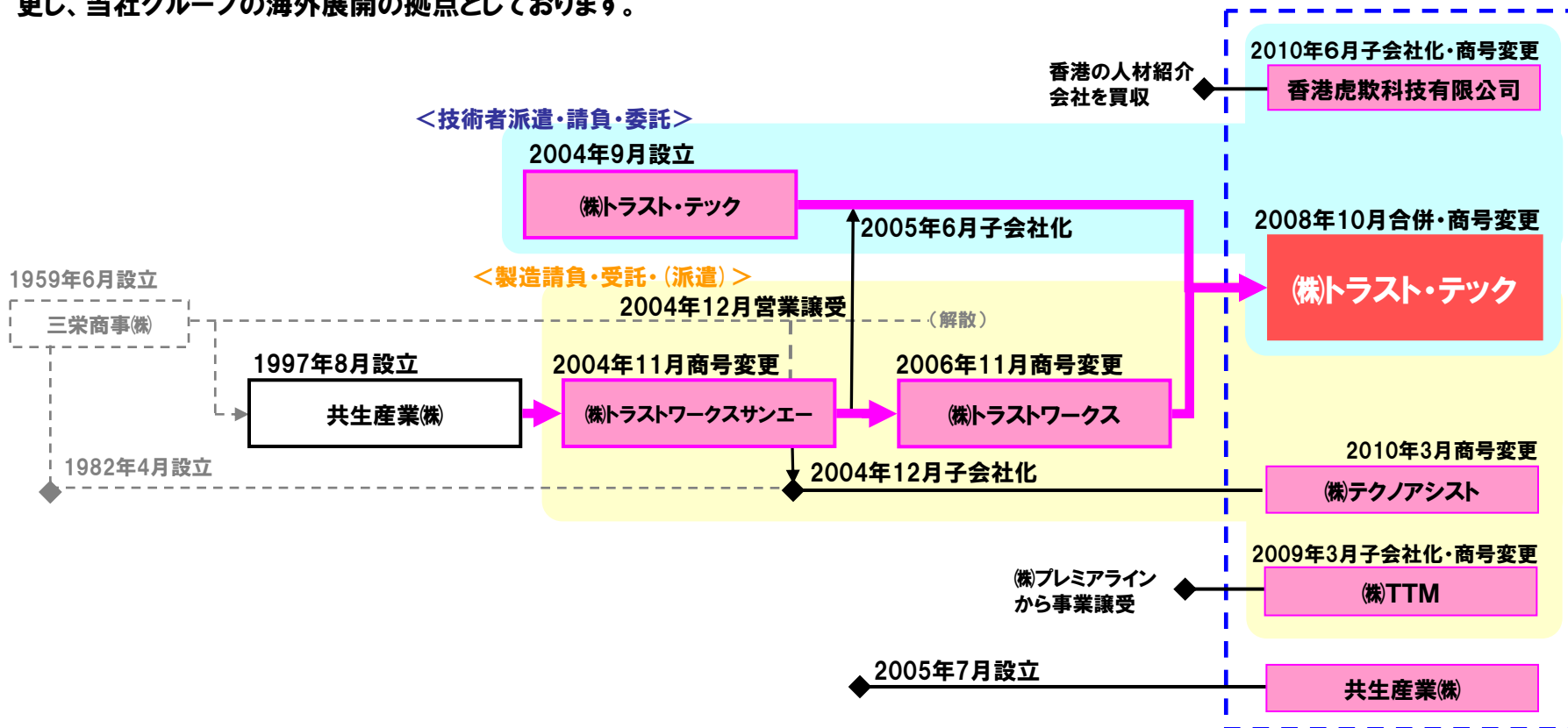
2004年9月、「株式会社トラスト・テック」は、技術者派遣を主要な事業とする企業として設立されました。

2004年11月、当社は神奈川県相模原市で製造請負・派遣等の事業を行っていた三栄商事株式会社から同事業を譲受け、商号を「株式会社トラストワークスサンエー」に変更しました。2006年12月、商号を「株式会社トラストワークス」に変更後、2007年6月、ジャスダック証券取引所に上場いたしました。

株式会社トラスト・テックと株式会社トラストワークスは2008年10月に合併し、商号を「株式会社トラスト・テック」とし、技術系の派遣・請負等を主力事業としております。

2009年3月、ラディアホールディングス・プレミア株式会社より株式会社TTMを買収し、同社が株式会社プレミアラインの製造系業務の一部を譲受けし、製造請負、受託、派遣事業を行っております。

2010年6月、香港の人材紹介ライセンスをもつ企業を完全子会社化し、商号を香港虎欺科技有限公司(香港トラスト・テック)に変更し、当社グループの海外展開の拠点としております。



当社グループのビジョン

外部環境

労働者派遣法改正
景気の不透明感
メーカーの海外移転
生産コスト構造の変化



業界動向

人材サービスの市場縮小
派遣会社に迫られる変革
業務請負の推進、採用力強化等



当社グループは、日系製造メーカーに対する人材サービスと業務請負・受託等の提供を通じ、**技術と技能のトータルパートナー**として日本経済の発展に寄与する

真のパートナーシップの構築 ➡ 社員の定着・技術向上・業績の拡大

～顧客～

技術・技能の信頼出来るパートナー

- 派遣ではなく、請負・受託・委託・人材紹介のブランド認知
- 当社グループで商品開発から生産・流通まで、製造業の川上から川下までソリューションを提供

～社員～

キャリア&スキルアップを通じ自己実現の場

- 日本全国の企業が活躍のステージ
- 自らキャリアプランを描き追い続ける社員、多彩な職務経験を有する人材を応援
- 請負・受託等の職場における責任感と充実感



経営理念

お客様に対しては

for customer

- ・常にお客様へのお役立ちを考え、真のパートナーシップカンパニーとなることを目指します。
- ・関係法令を正確に理解・遵守し、お客様に最も適切なソリューションを提供いたします。
- ・社員に対する万全の安全教育を徹底し、事故の発生を未然に防ぐべく最善を尽くします。

社員に対しては

for staff

- ・ステップアップできるお仕事を提供することはもとより、研修や教育を通じて能力開発のお手伝いをいたします。
- ・公平で適正な評価を行います。また貢献度に応じて、手厚いサポートで応援します。
- ・思いやりとコミュニケーションを通じてやりがいのある明るい職場を提供します。

社会に対しては

for society

- ・コンプライアンスを旨とし、雇用安定と雇用促進を通じて、社会に貢献します。
- ・快適で美しい地球環境保全のための努力を惜しみません。

株主に対しては

for stockholder

- ・会社の株主価値の持続的増大に全力を尽くします。